

COMUNICATO STAMPA

Direct, Dropshipping o Fulfillment

La piattaforma B2B offre ai fornitori diverse tipologie di accesso per far crescere le vendite in tutta Europa

Kaiserslautern, 16.11.2022: I canali digitali di comunicazione e distribuzione diventano sempre più importanti anche nella gestione dei rapporti commerciali con altre aziende. I nuovi comportamenti d'acquisto dei clienti richiedono da parte di produttori e fornitori modifiche essenziali ai processi di approvvigionamento per i loro clienti. I mercati di vendita B2B online e le loro tecnologie avvicinano fornitori e clienti e offrono vantaggi evidenti a tutte e due le parti. Molte aziende nel settore dell'automotive vorrebbero cominciare a vendere su piattaforme B2B come ALZURA Tyre24, ma non possono per diversi motivi. Spesso i motivi sono la mancanza di conoscenza di come funziona un eCommerce, una logistica che non supporta gli ordini di piccole quantità, la mancanza di trasparenza o di un pricing adeguato o anche la mancanza di mezzi per far fronte ai volumi del servizio clienti corrispondente – in poche parole alla mancanza di mezzi e competenze che nella vendita online sono necessari. Ciò vale soprattutto per i produttori, ma anche per i fornitori che lavorano nel proprio Paese e all'estero.

ALZURA Tyre24 offre, perciò, ai fornitori nel settore dell'automotive tipologie d'accesso diverse che soddisfino i bisogni specifici di ognuno, per aiutarli a raggiungere, attraverso la sua piattaforma B2B, in maniera semplice e con le migliori provvigioni, il proprio target e a estenderlo in tutta Europa con il minimo sforzo. La scelta si distingue tra "Direct", "Dropshipping" e "Fulfillment", le tre tipologie d'accesso che danno la possibilità di raggiungere 40.000 aziende selezionate in

nove Paesi europei.

La versione “Direct Supplier” rappresenta, con le sue commissioni sulle vendite a partire da 0,9%, l’opzione più economica e più diffusa. Con questa versione i fornitori vengono presentati ai cliente con il loro profilo aziendale, spediscono la merce in maniera autonoma e fatturano direttamente al cliente. I fornitori si occupano dei pagamenti, dei rischi di credito e delle richieste di supporto nella lingua del Paese della vendita. Inoltre, l’importo dovuto viene riscosso dai fornitori con l’addebito diretto SEPA.

Vendita a nome di ALZURA AG - Spedizione dal fornitore

Con la seconda variante “Dropshipping Supplier” è l’ALZURA AG che effettua la vendita della merce a suo nome. La disponibilità della merce e la sua spedizione all’acquirente viene però effettuata dal fornitore per conto dell’ALZURA AG.

l’emissione della fattura, il pagamento, il rischio di credito, le richiesta di supporto nella lingua del Paese dove è stata effettuata la vendita, coma anche altre procedure aftersales vengono gestite dall’ALZURA AG. I fornitori ricevono in questo caso un accredito complessivo su base regolare.

Fulfillment Supplier

Con la versione “Fulfillment Supplier” sia la vendita che la spedizione vengono effettuate dall’ALZURA AG. ALZURA gestisce i prodotti del fornitore in un magazzino proprio e vende la merce, da fornitore Premium, con il nome di ALZURA AG. Ogni ordine ricevuto entro le 17:00 viene spedito nella stessa giornata lavorativa, in tutta Europa, con spedizione espressa o espressa notturna. L’ALZURA AG si occupa dei pagamenti, del rischio di credito, delle richieste di supporto nella lingua del Paese in cui è stato effettuato l’ordine come anche di altre procedure aftersales. Anche con "Fulfillment" i fornitori ricevono un accredito complessivo su base regolare.



Staff Ufficio Stampa ALZURA Tyre24

Torsten Kühne

Head of Communications

ALZURA AG / ALZURA Tyre24

Gewerbegebiet Sauerwiesen

Technologie-Park I & II

67661 Kaiserslautern, Germania

Fon: +49 6301-600 1005

Mail: torsten.kuehne@alzura.com

<https://tyre24.alzura.com>